

面临两家公司的选择 公司未来发展规划(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

面临两家公司的选择篇一

艺峰文化传媒有限公司

动漫创意与制作，艺术品销售、文化产业管理

以质量求生存，在生存中求发展

坚持客户至上的原则，以创新开辟道路，做到人无我有，人有我优，走新型发展道路

新型发展道路：新型发展道路即创新型公司发展道路，步骤大体分三步走：

1. 确定公司的经营范围，拓展自己业务范围内所有业务，做到经营范围一站式(经营范围)
2. 在经营范围内做到自己产品的创新性，做出自己的特色和优势去吸引顾客(特色)
3. 在行内范围中，做到自己产品的质量和售后服务工作(售后)

经营范围确定：就公司发展形式来看，现第一步就是确立公司的一站式经营服务，确定后的经营服务如下：

装饰：以工装为主，在没有工装业务的情况下做家装，包括装修、装饰设计

广告：以户外广告安装为主，印刷类为辅，包括广告策划等

艺术品：现以诗画为主，主销工装，高档场所和家庭装饰等

公司管理：公司主要管理在于人员管理，第一是公司上层人员管理，第二即各部门人员管理就人员管理而言，分两种性质的管理：一是规章制度的管理，二是分工做事的管理。所有各部门人员的管理归属于各部门领导管理，所有上层领导归属于总经理管理，总经理需对企业法人负责。管理的目的是为了公司的正常运行和有效发展，管理的标准统一依据公司管理制度。

业务发展

a类

装饰：装饰业务现是公司主要经营业务，装饰业务风险大回报大业务难。装饰业务做的好坏关系到未来公司发展的前景，就公司状况而言，初期分以下步骤走：

2. 业务开展方法：业务开展方法直接关系装饰业务的前景，关系重大，家装内业务可通过小区开盘散发宣传单、小区跑楼、熟人介绍、小区做活动、网上宣传等方法做业务，店面装饰业务以跑店面粘贴广告、跑宣传单为主。工装业务以通过招投标、熟人介绍为主。

3. 业务准备：准备好装饰内所需一切资料，准备案例，收集资料，招聘设计师，准备好各种合同、报价、材料资料等，还有做好装饰业务宣传类资料和联系施工队。

b类

广告类业务：广告类业务范围多而复杂，首先根据自己的情况选择目前能做好的业务，慢慢拓展自己的业务范围。目前而言，现一年内广告类业务发展如下：

2. 业务开展以装饰类业务顺带为主，跑广告位和做宣传等工作

3. 准备工作，了解户外广告位的明细和广告策划工作的一切资料

C类

艺术品销售：艺术品销售作为装饰业务顺带的一个业务来说，现已成为我公司见效快回报高投资小的一个重点经营范围。艺术品销售通俗的讲法是把各种材料加工成品去销售给客户，这中间涉及到营销问题，营销手段也是现公司内所有成员必须强加学习的，就一年内的的发展情况公司现作出以下几点：

3. 组织一个队伍，研究和开发艺术品类型，要有一个强大的生产部门

公司整体规划：公司规划秉承一切从实际出发实事求是的规范化管理。在20xx年内，公司整体规划如下：

1明确公司内的各个部门及部门职责，各部门作出相应的部门计划及目标

公司以各部门为单位，统筹工作，以公司发展计划书为指导，认真做事，公司全体员工以公司目标来衡量自己个人目标，以实现目标为目的，刻苦努力。

面临两家公司的选择篇二

一。企业计划与计划治理

1. \目标计划要素

2. 目标计划治理-pdca治理循环

二。企业宏观目标计划--战略规划

1. 什么是企业愿景

2. 企业战略规划的意义

3. 企业战略规划的方法

三。企业中观目标计划--年度经营治理计划

1. 年度营销计划

案例□abc有限公司20__年度营销计划目录

2. 年度经营治理计划

经营治理计划的主要构成部分

财务猜测与预算

行动纲领

四。企业微观目标计划-日常工作计划

日常工作计划包括半年、季度、月度、周、日等计划

尤其要重视月工作计划与日工作计划

第二章从中观到微观--年度计划下的目标分解治理

一。年度计划的目标体系

1. 目标矩阵体系
2. 目标三角形
3. 年度计划目标分解体系

二。年度计划各层目标如何制定

1. 企业目标
2. 部分目标
3. 岗位/个人目标

三。年度计划如何制定各层合适的目标

1. 目标的smart原则
2. 目标分解的核心
3. 上级措施就是下级目标
4. 目标举例说明

课堂练习：装修房屋制定目标练习

四。年度计划目标设定中的常见题目

1. 目的和目标相混淆
2. 定量目标与定性目标的题目

对于定性目标，有两种错误观点

3. 多重目标的题目

4. 目标的冲突题目

五。年度计划部分内设定目标的步骤

1. 正确理解公司目标

案例：某医药企业制订的20__年公司的发展目标

常见的题目

2. 制定出符合smart原则的目标

3. 检验目标是否与上司的目标一致

4. 列出可能碰到的题目和阻碍，找出相应的解决方法

目标意识和题目意识

5. 列出实现目标所需要的技能和知识

6. 列出必要的合作对象和外部资源

7. 确定目标完成的日期

六。年度计划部分内目标分解方法及目标协议

第一步：主管向下属说明团体和自身的工作目标及行动计划

第二步：上级/下属草拟下属的工作目标

第三步：主管与下属一起讨论工作目标

第四步：明确目标考核标准

第五步：确定工作目标协议

实例：降低用度6%的目标分解体系图

范列表：年度工作目标协议书

实例：某公司总经理目标业绩合同书

七。岗位年度计划任务的时间维度的分解治理

1. 岗位月度工作计划(行事月历)

参考行事月历表

行事月历制定方法

练习：行事月历制定

2. 岗位日计划的制定(待办单)

参考待办单表

待办单制定方法

确定任务重要度的方法

有效制定待办单的几点建议

练习：待办单制定练习

八。年度计划部分目标实现的财务预算

每项任务的财务预算要仔细

预算的科学性

部分领导要亲身参与

面临两家公司的选择篇三

□

一、与时俱进、开拓进取，努力营造良好的经营环境

将xx年的工作概括为“面临繁重经营任务”和“业务拓展突飞猛进”是最贴近公司一年来发展实际的，因为我们在抓住发展机遇的同时，也面临着巨大的挑战压力。在切实保障各新增物业顺利进驻、全面提升服务质量的前提下，努力致力于“金锁匙”物管企业品牌的建设，是贯穿全年工作过程的主流。事实上自元月14日签订中国移动物业管理服务合同开始，我们先后与小隐垃圾组团综合处理基地、中国联通、市人民法院、市政维修管理总公司、广东百胜餐饮、农村信用合作社等单位建立了稳固的合作伙伴关系，以此进一步巩固了“金锁匙”在中山物管行业中的重要地位，初步迈向了规模化经营的发展轨道。

为积极参与市场竞争，我们一方面努力营造良好的外部环境，充分凸显金锁匙企业物管服务新优势，在品牌传播方面做了大量的工作，包括策划、印制宣传画册，成立清洁工程队和营销队伍、选派保安参加由中山市劳动局、社保局、保安公司、电视台等单位主办的保安大比武；参加近期由房管局主办的房地产博览会等。另一方面，我们专门组织成立了以总经理为首的“资质申报”领导小组，从内部资料的整理，到外部各相关主管行政部门间的协调等，都做了周密的安排。由于措施得力，组织到位，11月份我们收到了由省建设厅发来的通知，金锁匙公司通过各方审核过关，已经核准成为国家二级资质物业管理企业！以此同时，致力于创立交警支队大厦物业市优系统工程是我司充实企业服务内涵的重要举措，为了有效推动创优进程，早在七月份开始，我们亦像申报二级资质一样，组织成立了以管理部门为首的“交警支队大厦

物业创优领导小组”，并按原定计划全面展开了相关工作。

由于缺乏专业的营销管理人才，5月份成立的营销部门于7月份解散，虽然该部门在此阶段未取得进展和突破，但从企业经营角度，我们已经对市场开发进行了大胆的尝试和探索，也取得了许多宝贵的经验。营销部门的解散并不意味着对市场的放弃，反而更加坚定了我们向市场要发展的信念。为树立科学的市场发展观，我们动员各级管理人员在强化服务意识同时，不断提升市场意识，实现了从总经理到各部门、甚至各基层物业助理都是营销专员的创新经营新理念。如11月份大涌豪诚制衣厂一位姓钟的厂长去移动服务厅办理缴费业务时，认真观察保洁员服装上goldenkey标志并询问服务情况，保安员便主动上前介绍我司的服务项目，之后记下了钟厂长电话号码，及时向公司反馈了此信息（该项目现已做方案，安排了专人跟进）。类似于该情况的还有很多，意向客户也不少，充分说明全员营销在我司企业内部蕴藏着非常大的潜力，只要用心挖掘和开采，必将为未来市场开发事业作出巨大的贡献。

很显然，金锁匙企业纯属市场化运作的物管企业，我们不搞投资，不作资本营运，加上物业管理属劳动密集型和服务密集型行业，又是微利行业，因而把握经营方向、充实企业内涵在我司发展实践中显得更加重要。也只有企业内部不断强大，从创新经营的角度不断推动企业发展进程，缩短与诸如深圳、广州等高尚品牌物管企业之间的差异，才能真正成为中山市物管行业中脱颖而出的佼佼者，为中山物业管理事业作出杰出的`贡献。

□

二、排除万难、沉着应战，确保日常工作的顺利开展

继日地沉着应战，终于圆满完成了各项物业顺利接管和人员派驻的各项工作任务，得到了业主的好评。自5月1日开始，

中国移动公司凡遇促销活动都要求我司另外加派保安员前往支持，仅国庆节期间就有26名保安员前往各服务厅提供有偿服务，从根本上保障了厅外促销活动的顺利进行。由于中国联通发射基站从11月份开始，全面启动110安防报警系统，这就意味着近60名在基站工作八个多月的保安员随即面临解聘和转岗分流的新问题。我们一方面将符合其它工作岗位保安员进行了转岗分流，另一方面对超过30岁或日常考核中存在种种问题的进行了劝退和解聘。由于事先安排得当，思想工作到位，使得基站撤离工作平稳过渡，在确保八个月来无安全责任事故和投诉的前提下，圆满完成了中国联通委托的各项工作任务。共5页,当前第1页12345

我们还清楚地记得，八月份是公司申报和准备晋升二级资质相关资料的关键时期，由于省建设厅文件规定，二级资质企业必须具备中级职称以上的相关专业人才10名，物管面积达到规定标准，而按今年的情况来看，在管物业面积是达到了规定要求，但具有中级职称的只有3个，我们还差7个资质证书。众所周知，在当今人才市场中，中高级专业技术人员对自己的技术职称证书都非常重视，如何获取这些证书，并得到当事人的支持，确实是我们在此阶段的一大难题。正当我们在为此事一筹莫展之时，8月15日接到西区城管办电话，天海城住宅小区原开发商天隆公司以物业管理合同到期为由，想收回物业管理权。此消息对于当时的经营管理者来说，无疑又是一道难题的开始。在此情况下，我们并没有退缩，一方面发动业界朋友帮忙联络中级职称技术人员，确保在规定的时间内向市房管局呈送二级资质申报材料中最关键的中级职称证书，哪怕是不惜一切代价都要申报成功；另一方面，为天海城的续管工作展开了一场艰难而曲折的拉锯战。从西区城管办到市房管局，从小区居民到组织成立业主委员会，我们来回奔波，可以说是用尽了千方百计，只要是对我司续管工作有利的，我们都去做。在天海城工作过的老员工都清楚，我们在前两年投入了太多的精力，完全是从连月亏损中走过来的，刚好xx年开始有一定的收益，天隆公司便想介入，这对谁来说都于心不甘。

通过几个月的艰难努力，我司不仅通过并获得了国家二级资质，对天海城续管工作也有了很好的进展，我们有绝对的优势战胜天隆，有足够的信心在未来几个月内与天海城小区业主委员会签订合法的物业管理合同，并用事实诠释苦战能过关的真正含义。

同样，在许多次大规模人员派驻和成立基地、市法院等管理处的过程中，涌现出了一大批先进个人事迹，许多骨干特别是保安部管理人员不分昼夜忘我工作；各管理处主管更是全力配合，通力协作，抽调组员前往顶班支援，多数保安员和基层骨干甚至连续数十小时坚守岗位，直到各点位人员全部补充到位为止。充分证明了我们的团队在关键时候能随时展现出高度的工作责任感和强烈的集体主义精神，对于金锁匙企业来说，他们的每一份耕耘与付出，乃至从中体现出的顽强拼搏和无私奉献精神，都是非常难能可贵的；正是因为全员的热心参与和支持，才有了金锁匙今天繁荣、稳定、健康、向上的新局面。我们有足够的理由深信，只要我们时刻怀着奋发图强、团结进取的工作心态，再大的困难和挑战都能攻克，我们随时准备接受并有能力圆满完成董事会和业主委托的任何工作任务！

□

三、把握大局、科学管理，全面提升整体的服务质量

“向管理要效益”是金锁匙发展物管事业的基本信念，也是我们赖以生存和发展的客观要求。以业主需求和市场机制来调节服务行为，不断修正管理方式和策略，最大限度地获取经济效益、社会效益，并且坚持两个效益的统一和协调。在我们心里，金锁匙企业如同一列火车，员工如同带有动力的车厢，人人有自己的动力，在车头的带领下阔步前进，逐步培养起团队意识，形成克己、忠诚、服务、合作及忠效精神。

生重复、遗漏和相互推诿现象，这直接制约着企业向前迈进

的步伐。在分散型、网络化结构布局的现状下，我们先后两次对内部组织体系进行了改革，对部门职能和权责重新进行调整，对执意阻碍公司发展的个别高层领导予以辞退处理，从源头上抑制了不良歪风的蔓延，更好地引领着金锁匙企业向科学、规范化方向迈进。为规范管理，运用现代科学管理理论指导工作实践，我们结合各阶段的管理实际，对内部组织体系进行了两次大的调整。第一次是在五月份前，我们集中精力推行以职能部门为主导的扁平化层级管理模式，把反对内耗，提倡团队高效协作，努力提高服务质量和工作质量作为中心任务。同时相继成立保安部、保洁部、客户服务部和清洁分公司（对外利于清洁队业务拓展），充分发挥各部门职能优势，有效调动了全员参与管理的积极性。第二次是在七月份以后，我们围绕着合理健全监管机制、强化制度落实为主要目标，在管理创新、制度创新的层面进行了大胆的尝试。同时成立了对移动服务厅实行统筹管理的品管一部，对城区各管理处实行统筹管理的品管二部，对单一向外提供保安服务的点位明确

面临两家公司的选择篇四

做好工作计划目标就是一个工作的方向，就可以开展工作。在工作中不能忽视每一个工作细节。学习就是使命，放弃了学习就是放弃进步。学习就是终身任务和长期实践的行为可以贯穿个人的工作始终。做为一个品管职业，那就是要对消费者负责。思想上要高度重视产品要求，达到国家检测标准。把公司产品配合社会共赢的局格。

产前样办标准

认真审核产前样，一旦批办样批准合格后为正确的大货样，只有此办供工厂大货生产用。在大批生产经营之前，还须打一次样，叫做产前样，产前样也称为封样，在制作封样衣时，所有的主敷料都必须用正确物料。

跟踪品质货期

善于用文字和语言与客户沟通。预测加工客户的需求，生产能力及物料的供应情况，便于生产及交货的安排。要对产品尺寸、做工、款式、工艺进行全面细致地检验。出具检验报告书（大货生产初期/中期/末期）及整改意见，经加工厂负责人签字确认后留工厂一份，自留一份并传真公司。

尾期检验要求

- 1、面料、辅料品质符合我司要求，大货得到我司确认或得到权威认证机构的检验报告；
- 2、款式配色准确无误；
- 3、尺寸在允许的误差范围内；
- 4、做工精良；
- 5、产品干净、整洁、卖相好；包装美观、配比正确、纸箱大小适合。

常规工作要求

认真做好检查工作，有记录，有评价，找出自己不足的缺点。要细致严密及时改正工作的不足。使品质能真实有效促进我司的品质要求。树立服务意识，找好位置做好品质部一员好的助手。

工作理念

对所的产品要熟悉，了解产品的原材料特点及成分。知道产品的特点、款式、质量，便于和生产人员的沟通。认真做好每天工作，顺境中不骄不躁，加倍努力学习。

品质沟通分析要求

- 1: 沟通表达能力: 有口才、有技巧。善于用文字和语言与客户沟通。品质工作涉及到加工商, 沟通语言随和以便做出更快更好的反应和决策。
- 2: 分析能力: 分析出加工厂的能力, 生产进度与订单交货期相吻合, 做到不提前也不推迟。

团队理念

面临两家公司的选择篇五

将xx年的工作概括为“面临繁重经营任务”和“业务拓展突飞猛进”是最贴近公司一年来发展实际的, 因为我们在抓住发展机遇的同时, 也面临着巨大的挑战压力。在切实保障各新增物业顺利进驻、全面提升服务质量的前提下, 努力致力于“金锁匙”物管企业品牌的建设, 是贯穿全年工作过程的主流。事实上自元月14日签订中国移动物业管理服务合同开始, 我们先后与小隐垃圾组团综合处理基地、中国联通、市人民法院、市政维修管理总公司、广东百胜餐饮、农村信用合作社等单位建立了稳固的合作伙伴关系, 以此进一步巩固了“金锁匙”在中山物管行业中的重要地位, 初步迈向了规模化经营的发展轨道。

为积极参与市场竞争, 我们一方面努力营造良好的外部环境, 充分凸显金锁匙企业物管服务新优势, 在品牌传播方面做了大量的工作, 包括策划、印制宣传画册, 成立清洁工程队和营销队伍、选派保安参加由中山市劳动局、社保局、保安公司、电视台等单位主办的保安大比武; 参加近期由房管局主办的房地产博览会等。另一方面, 我们专门组织成立了以总经理为首的“资质申报”领导小组, 从内部资料的整理, 到外部各相关主管行政部门间的协调等, 都做了周密的安排。由于措施得力, 组织到位, 11月份我们收到了由省建设厅发

来的通知，金锁匙公司通过各方审核过关，已经核准成为国家二级资质物业管理企业！以此同时，致力于创立交警支队大厦物业市优系统工程是我司充实企业服务内涵的重要举措，为了有效推动创优进程，早在七月份开始，我们亦像申报二级资质一样，组织成立了以管理部门为首的“交警支队大厦物业创优领导小组”，并按原定计划全面展开了相关工作。

由于缺乏专业的营销管理人才，5月份成立的营销部门于7月份解散，虽然该部门在此阶段未取得进展和突破，但从企业经营角度，我们已经对市场开发进行了大胆的尝试和探索，也取得了许多宝贵的经验。营销部门的解散并不意味着对市场的放弃，反而更加坚定了我们向市场要发展的信念。为树立科学的市场发展观，我们动员各级管理人员在强化服务意识同时，不断提升市场意识，实现了从总经理到各部门、甚至各基层物业助理都是营销专员的创新经营新理念。如11月份大涌豪诚制衣厂一位姓钟的厂长去移动服务厅办理缴费业务时，认真观察保洁员服装上goldenkey标志并询问服务情况，保安员便主动上前介绍我司的服务项目，之后记下了钟厂长电话号码，及时向公司反馈了此信息（该项目现已做方案，安排了专人跟进）。类似于该情况的还有很多，意向客户也不少，充分说明全员营销在我司企业内部蕴藏着非常大的潜力，只要用心挖掘和开采，必将为未来市场开发事业作出巨大的贡献。

很显然，金锁匙企业纯属市场化运作的物管企业，我们不搞投资，不作资本营运，加上物业管理属劳动密集型和服务密集型行业，又是微利行业，因而把握经营方向、充实企业内涵在我司发展实践中显得更加重要。也只有企业内部不断强大，从创新经营的角度不断推动企业发展进程，缩短与诸如深圳、广州等高尚品牌物管企业之间的差异，才能真正成为中山市物管行业中脱颖而出的佼佼者，为中山物业管理事业作出杰出的贡献。

二、排除万难、沉着应战，确保日常工作的顺利开展

一年来，通过董事会各成员的努力，公司在原小区、检察院、中院、交警几个托管物业的基础上新增物业达六十几个点位(含各独立联通基站)，遍布于中山城各个镇区。从中国移动第一间服务厅进驻开始至四月份止，陆续进驻服务厅28间、联通基站33个，同时还于1月16日组建成立小隐垃圾综合处理基地物业管理处，公司由原来的130几人在短短的几个月中突增至400余人。面对着迅速增员和由此带来的压力，我们一方面要展开招聘及培训工作，同时还要下到每个点位了解物业的基本情况，并及时准确地作出工作部署和人员安排。根据物业接管的合同要求，各物业托管必须在接到业主通知后的几天进驻，包括物业交接、员工租房、培训、人员配送等。在此情况下，公司从总经理到各部门团结一心，夜以继日地沉着应战，终于圆满完成了各项物业顺利接管和人员派驻的各项工作任务，得到了业主的好评。自5月1日开始，中国移动公司凡遇促销活动都要求我司另外加派保安员前往支持，仅国庆节期间就有26名保安员前往各服务厅提供有偿服务，从根本上保障了厅外促销活动的顺利进行。由于中国联通发射基站从11月份开始，全面启动110安防报警系统，这就意味着近60名在基站工作八个多月的保安员随即面临解聘和转岗分流的新问题。我们一方面将符合其它工作岗位保安员进行了转岗分流，另一方面对超过30岁或日常考核中存在种种问题的进行了劝退和解聘。由于事先安排得当，思想工作到位，使得基站撤离工作平稳过渡，在确保八个月来无安全责任事故和投诉的前提下，圆满完成了中国联通委托的各项工作任务。